

证券代码：300709

证券简称：精研科技

江苏精研科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	博时基金 谢泽林 橡果资产 魏鑫 方正证券 钟琳 招商证券 王逸卿 广发证券 王亮 国富人寿 王浩 鸿运私募 蒋睿 融通基金 石础 彼得明奇私募 林蔚先 平安证券 徐勇 华金证券 吴家欢 西部利得 邢毅哲 鑫元基金 施欣彤 申银万国证券 金凌 信达证券 宋洋	国融基金 陈晓晨 耕霖（上海）投资 夏廷锋 东北证券 武芃睿 瑞民私募 黄鹏 国金证券 丁彦文 国寿安保 撒伟旭 华安证券 李元晨 国泰君安国际控股 俞春梅 青岛金光紫金 李润泽 汇丰前海证券 何方、王志欣 睿德信投资 肖斌 富存投资 王磊 丞毅投资 胡亚男 于是私募 陈卫 招商证券 程鑫



30日，公司资产负债率为36.36%，较去年同期无变化。由于公司上半年度减少购置设备类投资和装修费用，因此资本开支较去年同期大幅降低。本期末存货较年初增加17,398.79万元，主要是因为发出商品尚未到期开票，以及今年上半年客户需求增加，公司为满足交付提前备库导致库存商品和在产品增加。财务费用方面，主要因为2024年上半年平均借款余额较去年同期减少，导致本期利息支出减少513.39万元，汇兑损益也较去年同期减少709.89万元，综合导致财务费用较去年有大幅减少。

## 二、公司的战略介绍

公司的主营业务是金属注射成型业务，上市后又整合了塑胶和其他金属制造，共同作为精密结构板块。后又逐步拓展传动、散热两个业务方向，并收购了汽车内饰（瑞点）、终端产品业务（安特信）。公司尝试从产业链的上游细分市场（MIM）逐步向产业链中游（电机、转轴、散热）乃至产业链下游的终端产品类做延伸。为了更好地服务客户，公司尝试将不同的能力整合到一起，为客户提供一站式解决方案。同时，为了应对国际贸易政策的不确定性，公司设立了越南公司，开启海外生产的第一站。

### （1）精密结构件业务

精密结构件业务是我们收入占比最大的板块。长期战略仍是紧跟国内外的大客户，服务好这些客户，强化与关键客户的合作黏性，紧密跟随国内外大客户的战略导向与需求变迁，通过协同合作，积极参与并推动新材料、新产品的研发以及工艺的创新，以增强客户关系的深度与黏性。在产品方面，公司持续聚焦行业前沿的创新需求拉动的业务，特别是在折叠屏手机、增强现实/虚拟现实（AR/VR）设备等领域，积极拓展消费电子端的外观件应用的机会。在技术储备方面，公司持续关注3D打印技术不同的技术路径发展方向，以及向产业链上游延伸发展的方向与机会。

### （2）转轴业务

在维护好现有客户的基础上，积极对其他一线、二线品牌客户的开发，同时公司也在积极提升研发能力，逐步从由客户主导地位转向为解决方案提供商。技术方面，我们要在产品技术、仿真、材料研发方向等方向持续尝试、提升自己的能力。运营方面，公司也在通过技术、工程能力和精益生产能力的提升，进一步提高对客户的响应速度，加强产品良率和柔性化交付能力，最终实现降本增效。

### （3）电机齿轮箱模组业务

短期来看，公司仍然聚焦在包括扫地机、洗地机在内的智能家居设备业务，目标是打穿打透这个行业，然后积极拓展安防、家电等业务，挖掘客户潜在需求，做好一些产品的配合和延伸；中期来看，公司会从家用的传统机器人方面向工业控制和服务机器人等方向延伸，通过更早的参与客户的前期设计与提升内部的产品技术能力，给客户提供更具有竞争力的解决方案和提供更多的价值；长期来看，公司瞄准汽车运动执行、用于机器人灵巧手、关节的电机及齿轮箱技术，在技术和成本方面通过短期带动中长期，然后通过更大的订单进一步降低成本，同时孵化研发团队，为客户提供更高解决方案和价值的的能力。

### （4）汽车内饰业务

公司近两年持续的战略调整，会逐步减少对消费电子和医疗的板块的布局，把消费电子的精密塑胶整合到了精密结构板块，以便在客户方面会有更好的联动。

汽车内饰也会集中力量去服务好汽车类的客户。目前也正在逐步由行业内二级、三级供应商向一级、二级配套供应商发展。公司立足现有的主机厂客户，通过产品创新、成本结构优化、深化客户关系，把握汽车轻量化、高端化的趋势，逐步开拓覆盖件、副台总成等新的业务。原有的精密结构部分也会向下延伸，做更多的组件和外观件，把握汽车电动化、智能化的趋势，和动力部门展开合作，拓展产品线，原有的传统产品升级为电动化的产品，也增加了电动扶台、电动踏板等产品。

#### (5) 散热业务

公司专注于液冷散热技术，目前应用于储能以及边缘计算服务器等产品已经实现量产，已经达成稳定的交付与客户关系。面对行业变革，新的挑战 and 机会也在涌现。公司正处于散热业务结构的战略性调整与新兴市场开拓的关键阶段，所以在新的方向上仍然在做结构调整和尝试。后续的定期报告也会再跟大家及时的更新公司这部分业务的发展。

#### (6) 终端产品业务

公司子公司安特信的产品研发能力突出，经过数年的管理提升，目前在量产成本控制方面也取得了长足的进展。目前单个项目的毛利率虽然已经有明显改善，但由于整体收入规模不够显著，前期研发投入很大，导致安特信账面上持续亏损。所以未来一段时间还是要集中力量大力开拓市场，在目前的新锐品牌客户群体之外寻求更多具有黏性的大客户，扩大收入规模。

### 三、公司运营管理情况

精研的发展可以分成三个阶段。第一阶段是快速成长阶段，也就是从公司设立开始一直到上市，这期间公司针对 MIM 板块在做大做强，也做了很多的资本开支和扩产。第二个阶段是上市后，公司意识到 MIM 的天花板其实不是很高，所以这些年一直在做一些基于主业和现有资源的多元化拓展。通过这些多元化的尝试，公司目前的这六个板块已经确定，短时间内也不会再去拓展新的领域，而是要坚持把以上六个板块做好。

目前公司已经进入第三个阶段，也就是高质量发展的阶段。这些年，公司一直在反思企业的运营管理的不足，如计提存货跌价、投资产出的效率、现金流表现等方面都需要进一步改善，从而实现标准化、精益化、信息化、自动化。同时，公司也在持续关注人才培养和成长。因此今年公司的目标是从战略、精益、员工成长三个维度进行内部提升。以终为始，公司开展了以战略分析和解码为主题战略工作坊、精益工作坊，也在园区内设立了员工成长中心。这个是公司从现在开始就要去打的长期的三大战役。

在战略层面，公司要做好目标的制定和分解，在高层层面需要达成共识；在精益层面，公司要由上至下推广全员精益，进一步提升运营能力，减少产品 leadtime，减少库存；在员工成长层面，公司会从高管出发，覆盖中层，推出面向全员的成长计划，打造成长型企业，帮助员工在工作的同时不断提升自我，得到个人心灵成长。

虽然总体来说这两年行业很卷，宏观经济形势有很多不确定性，中美博弈也带来了非常多的变化，但是不管是国家层面还是企业层面，甚至小到个人层面，我们能做的和我们要做的都是不断的去提升自己。所以我们觉得更多是要向内求，我们会沿着既定的战略方向和规划不断前行，聚焦于战略、业务拓展、技术沉淀、内部改革和运营提升。今年到目前为止我们可能和市场交流不会太多，我们更希望的是能够持续的把自己做好，能够在给员工和股东带来更长期的利益。

**问答环节：**

1、公司今年折叠屏业务核心客户的出货情况，包括转轴用 MIM 件、折叠屏铰链两个方面，以及新客户开拓进展情况。

答：目前市场对折叠屏行业的关注度还是比较高的。今年，从行业整体来看，一方面，折叠屏手机出货量没有完全达到预期，另一方面，折叠屏手机也在不断更新迭代中进行技术升级。我们作为转轴用 MIM 件、折叠屏铰链的供应商，在配合客户进行研发、生产过程中，也在不断改善，如提升产品材料、提供更超薄的产品、提高生产过程自动化程度以及提升产品交付效率等。

在客户方面，我们仍然是原有转轴用 MIM 件、折叠屏铰链客户的主力供应商，同时我们也在积极开拓新客户，但最终产品的应用量还是取决于整个市场行情。

总体上来讲，我们对折叠屏行业持乐观态度，一方面我们看到折叠屏手机出货量逐年提升，拥有越来越多的用户；另一方面，折叠屏手机相关的技术也在不断突破、改善。未来，随着更多的终端品牌商加入、产品推陈出新，将推动行业更快速地发展。

2、海外大客户明年有可能不再继续采用钛的工艺在其高端机型上，从公司与客户接触的情况来看，客户对新材料、新工艺的应用趋势如何？

答：我们认为，海外大客户的很多技术路径是并行、不断迭代的，客户会因为其芯片、屏幕等设计导致每代产品存在差异，可能在今年这一代使用这个工艺，明年不使用，但是后年又开始使用，所以并不是完全放弃某项工艺。在配合海外大客户研发比较前沿的项目方面，我们可以看到客户对新材料的兴趣还是很高的。我们也仍然在配合海外大客户研发很多新材料，比如在可穿戴、智能手机等方面。综合来说，我们对新材料的应用还是持乐观态度，但是也会受到很多因素影响，如前端供应链的发展、设备的降本、生产良率的提升等，这些还是需要一定的时间来发展的。

3、公司今年整体在海外大客户新机型中的项目出货情况如何？明年新机型会有哪些精密结构件的变化？

答：受 2022 年末专项减值的影响，公司今年海外大客户的项目较去年相比是有所降低的。但是今年我们还是在配合海外大客户做很多新品的研发，其中一部分会是明年新机型的量产项目，还有一部分是为后年机型做的储备，最终还是要等到明年的第一季度来确定。我们目前主要还是积极配合客户做好这些前期产品项目的研发。

4、MIM 结构件及组件上半年实现营业收入 6.4 亿元，可以拆分一下结构件和组件分别占比吗？

答：公司定期报告中按产品分类的“MIM 零部件及组件”主要是指我们的 MIM 精密结构件，其中也会有一些两、三个 MIM 零件组成的一套 MIM 结构件，公司可能会按照成套的方式进行出货，但大部分都是 MIM 零件。公司涉及的组件主要还是折叠屏铰链、电机齿轮箱以及散热组件，这些组件主要在产品分类“传动、散热类组件及其他”中体现。

5、请问公司上半年毛利率提升的具体原因以及原来亏损业务目前的贡献？

答：公司上半年毛利率的提升原因主要有三个方面，一方面是营业收入较上年同期增长了 28.04%，且规模超过了盈亏平衡点，带来了一定的利润空间；另一方面，公司产品主要应用于消费电子行业，产品更新迭代快，公司每年会配合客户进行新产品研发、量产，并且新产品的报价和毛利与往年都会存在差异，进而导致公司产品结构每年会发生变化，所带来的毛利水平也同时进行变动；此外，我们公司也一直在做运营端的改善，如提升生产效率、减少浪费等。

对于去年的亏损项目已结束或在本年度进行收尾，占公司今年的营业收入比重较小。

6、公司是否有平板方面的折叠产品在研发？

答：公司目前暂时还没有平板相关的折叠产品在研发或生产。

7、公司散热业务与芯片公司的合作进展情况如何？

答：公司散热业务的营收主要还是来自于液冷模组，应用于储能、边缘计算服务器等领域。截至目前，公司散热业务对芯片公司没有取得量产订单或者进行过量产供货，敬请广大投资者理性分析、谨慎决策，注意投资风险。

8、海外大客户是否会推出折叠屏手机，公司如何看？

答：我们是这样理解的，仅供大家做个参考：海外大客户是追求完美的风格，他们不是第一个做智能手机的，也不是第一个做头显的，但是一定会将把产品打磨到非常满意才会推出。另外，折叠屏手机厂商还在不断进行屏幕、转轴的研发，主要是为了攻克折叠屏一直存在的折痕等问题，因此我们认为，海外大客户很可能是要等到相关问题解决的特别满意后才可能会推出折叠屏手机。

9、公司上半年度 MIM 零部件及组件的毛利率较同期有较大提升，请问主要原因是什么？后续还有提升空间吗？

答：公司 MIM 零部件及组件的毛利率较同期有较大提升，原因主要有三个方面，一方面是营业收入规模的增长；另一方面是公司产品结构的调整；此外，我们公司也一直在做运营端的改善，如提升生产效率、减少浪费等。

未来 MIM 产品的毛利空间还是取决于整体市场竞争环境，因为产品的最终报价主要还是由行业所处的竞争环境来决定的，内部成本仅是报价的参考。如果在行业竞争特别激烈的情况下，产品的毛利空间还是有可能下降的。另外，我们公司内部也一直在做运营改善，这方面的持续改善和挖掘会给毛利的提升带来机会。

10、请问公司折叠屏手机相关的转轴 MIM 件、铰链业务的情况，以及对明年的展望。

答：公司还是很看好折叠屏手机的长期发展的。一方面，在整个经济及消费都较为疲软的宏观环境下，部分消费者及终端品牌商都需要一个高端的旗舰机产品来体现差异；另一方面，在这个信息量爆炸的时代，折叠屏手机确实能够给一些商务人士带来便利性，可以同时处理很多信息。另外，折叠屏手机的供应链、技术开发都在不断成熟，很多问题都得到了缓解。这些方面都支撑着折叠屏手机成为长期有竞争力的产品。

折叠屏手机行业发展对 MIM 行业的影响主要如下：

从折叠屏手机的结构设计来看，由于其机械结构需要承载的功能和空间，MIM 件是整个铰链中必备的零部件，并且占比较高，能够达到一半以上，进而可以带动 MIM 行业的长期发展。

从铰链供应链的技术角度来讲，第一个要做到轻量化；第二个要做到高强度并同时具备较好的延展性；第三个要做到有足够的耐磨性，以满足其足够的开合次数；第四个要做到精度高度一致，这决定了铰链整体的组装良率以及折叠屏手机长期多次开合后的同步显示效果。这些也对 MIM 行业带来了一定的挑战，也是有相关量产经验及技术沉淀的厂商的机会所在。

**总结发言：**首先非常感谢各位投资人百忙之中抽时间来参加公司的本次电话会。未来，精密结构板块从长期来看仍然是我们营收的主力贡献，公司在这块的技术积累、人才团队等都较为强劲，并且还会有如折叠屏、头显等新型产品以及一些外观件的需求，拉动整个精密结构件板块的市场发展，长期来看还是一个明星板块。动力板块（包括转轴、电机+齿轮箱）是公司今年的第二增长曲线，未来也会有较快的发展。汽车板块是相对较为稳定的板块，由于其行业属性，也会有逐步增长和放量的过程。散热板块还处在较为早期的阶段，会面临很多的变化和挑战，公司也在尝试能够跟上这个行业飞速发展的脚步。终端产品板块寄托了公司长期发展的一些期待，从零件到组件，并能够提供终端成品。

短期角度来看，大家可以多关注公司的精密结构和动力板块。从更长远的角度来看，整个宏观经济发展虽然会很艰难，但是公司还是很有信心，并坚定的跟着公司战略方向前进。

我们认为公司的团队是非常优秀的，并且我们具有很好的企业文化，我们有信心并看好企业的长期发展。但是短期内，有些外部因素企业无法决定，比如市场竞争环境、消费者需求等，所以最后也提示各位投资者注意投资风险。

附件清单（如有）	无
日期	2024年9月3日